



Stwórz model biznesowy swojej kariery

ćwiczenia oparte na modelu
Personal Business Model Canvas
businessmodelyou.com

Osobisty model biznesowy

Kluczowi partnerzy  Z kim współpracujesz? Kto Ci pomaga?	Kluczowe działania  Co robisz?	Oferowana wartość  Jak to, co robisz, pomaga innym?	Relacje z Klientami  Jakie są Twoje relacje?	Klienci  Komu pomagasz? Komu jesteś potrzebny?
	Kluczowe zasoby  Kim jesteś? Co masz?		Kanały  Jak kontaktujesz się z innymi?	
Koszty  Jaką cenę płacisz, żeby móc robić to, co robisz? Jaki jest prawdziwy koszt? (wydatki związane z pracą, koszty emocjonalne)		Przychody  Co z tego masz? (korzyści materialne, niematerialne)		

Opracowanie własne na podstawie szablonu Personal Business Canvas dostępnego bezpłatnie po zalogowaniu na stronie <http://businessmodelyou.com> (j. angielski)

1. Spójrz na swoją karierę jak na biznes










Niezależnie od tego, czy jesteś zatrudniony na etacie czy prowadzisz firmę, zawsze pracujesz dla siebie.



Osobisty model biznesowy

Opracowanie: _____

Data: _____

2. Odkryj kluczowe elementy

Kim jesteś? Co masz?

* Jakie masz talenty?

* Co jest Twoją mocną stroną?

* Co Cię wyróżnia?

* Za co cenią Cię inni?

* Jakimi wartościami kierujesz się w pracy?

To Twoje kluczowe zasoby.

Gdybyś naprawdę chciał, jak mógłbyś je wykorzystać?

Na jakich stanowiskach poszukiwani są ludzie o podobnych cechach?



Co robisz?

* Do czego konkretnie zostałeś zatrudniony?

* Które z zadań, jakimi zajmujesz się w pracy, są najważniejsze?

* Gdybyś mógł pracować tylko trzy godziny dziennie, które z czynności, jakimi zazwyczaj się zajmujesz, wykonałbyś w pierwszej kolejności?

* A jeśli miałbyś tylko godzinę?

* Którą część Twojej pracy możesz robić tylko Ty?

**To wartość, którą dostarczasz innym.
Gdybyś chciał, w jakich branżach mógłbyś szukać pracy,
robiąc to, co robisz?**



Komu pomagasz?

* Komu w pracy jesteś najbardziej potrzebny?

* Na czyją pracę wpływa to, co robisz?

* Od czyjej oceny zależy Twoje wynagrodzenie?

* Kto decyduje o tym jak jesteś postrzegany?

* Czyje jeszcze zdanie się liczy?

To Twoi Klienci.

**Którzy z nich, mogliby korzystnie wpłynąć na Twoją sytuację,
gdyby tego chcieli? Którzy są dla Ciebie najważniejsi, w kontekście tego,
do czego Cię zatrudniono?**



Jak to, co robisz pomaga innym?

* Co tak naprawdę inni zyskują na współpracy z Tobą?

* Jaki problem pomagasz rozwiązać ludziom, którym jesteś potrzebny?

* Co by się stało, gdybyś nie wykonał swoich najważniejszych zadań?

* Co najcenniejszego wnosisz do firmy swoją pracą albo sposobem w jaki ją wykonujesz?

**To prawdziwa wartość Twojej pracy.
Co stałoby się możliwe, gdybyś zaczął patrzeć na swoją pracę
przez pryzmat wartości, jaką ma ona dla innych, zamiast zadań,
jakie wykonujesz?**



Skąd Cię znają?

* W jakiej formie dajesz innym to, co robisz?

* Na jakie sposoby kontaktujesz się z osobami, z którymi pracujesz?

* Jak osoby z Twojej branży mogłyby dowiedzieć się czegoś o Tobie, gdyby chciały?

* Skąd inni mogą Cię znać?

* Jak mógłbyś dotrzeć do osób ważnych dla Ciebie z zawodowego punktu widzenia?

To Twoje kanały komunikacji i dystrybucji usług, które świadczysz innym. Jak mógłbyś je lepiej wykorzystać, gdybyś chciał?



Jakie są Twoje relacje?

* Jakiego rodzaju relacje są uznawane za właściwe w miejscu, gdzie pracujesz?

* Co jest Twoim celem w relacjach w pracy?

* Które z Twoich relacji w pracy powinny się zmienić?

* Co musiałbyś zmienić w relacjach z innymi, aby osiągnąć lepsze wyniki w pracy?

* Jakich kontaktów brakuje Ci, aby móc osiągnąć więcej w swojej branży?

Co mogłoby się zmienić, gdybyś pomyślał o ludziach dla których pracujesz, jak o swoich Klientach?



Kto Ci pomaga?

* Z kim spoza firmy współpracujesz czasem w ramach pracy, którą wykonujesz?

* Która z tych osób ma największy wpływ na wyniki Twojej pracy?

* Kto z ludzi, których znasz, mógłby Ci pomóc w sytuacji, jakiej najbardziej się obawiasz?

* Na kogo zazwyczaj możesz liczyć?

* Jak mógłbyś poznać osoby, które mogłyby mieć pozytywny wpływ na Twoją karierę?

Co możesz zrobić, aby ludzie naprawdę chcieli Ci pomóc, gdy będziesz tego potrzebował?



Koszty

* Ile musisz wydać, żeby móc zarabiać?

* Jaka jest prawdziwa cena Twojej pracy - z czego rezygnujesz, żeby robić to, co robisz?

* Jakie koszty emocjonalne ponosisz, za które nikt Ci nie płaci?

Przychody

* Co poza pieniędzmi daje Ci Twoja praca?

* Które z wszystkich korzyści związanych z Twoją aktualną pracą są dla Ciebie najważniejsze?

Jak oceniasz to, co zyskujesz, na tle kosztów, które ponosisz?



3. Okreś cel

Jakie znaczenie ma praca w Twoim życiu?

Czego w niej szukasz?

Czego potrzebujesz, żeby być z niej zadowolonym?

Jaki swój własny cel mógłbyś realizować w miejscu, gdzie pracujesz? Pomyśl o tym, to Twój biznes.

Osobisty cel na ten rok:

Osobisty cel na przyszły rok:

Osobisty cel do realizacji za dwa lata:

Co zyskasz, traktując karierę jak własny biznes, bez względu na miejsce i formę zatrudnienia?



4. Wybierz obszary rozwoju

Z których elementów swojego osobistego modelu biznesowego jesteś najbardziej zadowolony? Które oceniasz najgorzej? Te, które wypadły w Twoich oczach najłabiej, to Twoje kluczowe obszary rozwoju w najbliższym czasie.

Pomyśl, co musiałbyś zacząć lub przestać robić oraz czego musiałbyś robić więcej lub mniej, żeby zwiększyć swoje zawodowe możliwości.

Zapisz w tabelce symbolami lub hasłami pomysły dotyczące różnych obszarów pracy i zagłądaj do niej często.

Jeśli zastanawiasz się nad zmianą pracy, przemyśl wszystkie elementy pod kątem nowego stanowiska. Czego brakuje Ci w każdym z nich? Co w tych okolicznościach jest stratą czasu? Co dobrze byłoby wzmocnić? W co nie warto już inwestować?

5. Bądź gotów na przygodę

Zmiana jednego elementu modelu, zazwyczaj ma wpływ na pozostałe. Pomyśl, co może się wydarzyć, kiedy zrobisz to, co uważasz za najlepsze dla siebie i przygotuj się na nowe doświadczenia.

Ryzyko wpisane jest w każdy biznes. Brak decyzji to także decyzja, która ma swoje konsekwencje.



PLAN ROZWOJU ZAWODOWEGO	zacząć, dodać +	przestać, skończyć -	robić więcej, częściej ↑	robić mniej, rzadziej ↓
Kim jesteś? Co masz? 				
Co robisz? 				
Komu pomagasz? Komu jesteś potrzebny? 				
Jak to, co robisz, pomaga innym? 				
Jak kontaktujesz się z innymi? Skąd Cię znają? 				
Jakie są Twoje relacje? 				
Z kim współpracujesz? Kto Ci pomaga? 				
Co z tego masz? \$				
Jaki jest koszt? 				
Jaki będzie Twój pierwszy krok?				

Opracowanie własne na podstawie tabeli zawartej w książce "Model biznesowy. TY."

Model biznesowy. TY; Timothy Clark, Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Wydawnictwo Helion - One Press, 2013



6. Określaj się na nowo co jakiś czas

Dobry model biznesowy sprawdza się zazwyczaj kilka lat, a później wymaga modyfikacji.

Analizuj model biznesowy swojej kariery co najmniej raz w roku. Pamiętaj, że zmieniamy się nie tylko my sami, ale także to, jak postrzegamy siebie i swoje możliwości. Interpretacje mogą być równie ważne, co fakty.

